

## **ESTRUCTURA DE COMISIONES Y MODELO DE ASESORÍA UTILIZADO**

Última actualización: 03 de ABRIL de 2025

### **Estructura de comisiones**

Infocheck opera bajo un modelo mixto de ingresos, dependiendo del tipo de cliente y el servicio prestado, según se detalla a continuación:

#### **1. Segmento B2C (ventas individuales):**

Bajo este modelo, Infocheck cobra una tarifa fija por cada informe comercial individual adquirido a través de su sitio web <https://infocheck.cl>, dependiendo del tipo de informe seleccionado. Las categorías disponibles son:

- Personas naturales Full, Plus o Estándar
- Personas jurídicas o empresas Full, Plus o Estándar

Cada uno de estos productos tiene un precio definido, visible al momento de la compra, sin cobros adicionales asociados a la colocación de créditos ni a la referencia de clientes a otros prestadores financieros.

#### **2. Segmento B2B (planes para empresas):**

Para empresas que utilizan Infocheck como herramienta de evaluación de personas y otras empresas, se cobra una tarifa mínima mensual y una tarifa por informe consultado, las cuales varían según el plan contratado por cada cliente. Estas tarifas están preestablecidas en los planes comerciales vigentes y no dependen del resultado de la evaluación ni de la concreción de operaciones de crédito. Los tipos de informes disponibles en este segmento incluyen:

- Personas naturales Full, Plus o Estándar
- Personas jurídicas o empresas Full, Plus o Estándar

#### **3. Modelo bróker (referir clientes):**

Infocheck también refiere clientes a prestadores de servicios financieros, tales como financiamiento de créditos de consumo, hipotecarios u otros. En este modelo, Infocheck percibe una comisión variable, calculada como un porcentaje del monto del crédito efectivamente colocado. Esta comisión es pagada por la entidad financiera que otorga el crédito y no representa un costo adicional para el cliente final.

En todos los casos anteriores, los términos de cobro son transparentes y se comunican claramente a los usuarios y consumidores a través de la página web de Infocheck.

## **Modelo de asesoría**

El modelo de generación de informes de **Infocheck**® se basa en procedimientos totalmente automatizados. Es decir, tanto la recolección de información, como el ordenamiento de datos, cálculos de indicadores y scores (Puntaje Infocheck y de Comportamiento Financiero) y construcción del informe son automatizados, no habiendo intervención de ninguna persona física o natural.

Adicionalmente, los principales indicadores son construidos principalmente en base a estudios estadísticos incorporando también conocimiento experto.

## **Cálculo de indicadores**

Dependiendo el tipo de informe comercial (Full, Plus o Estándar) y el tipo de titular (persona natural o jurídica) a través de un motor de evaluación que incorpora todas las reglas de un proceso de evaluación de riesgo, se realizan los cálculos de indicadores en base a estructuras previamente definidas y de forma automatizada. Dentro de estos indicadores se destacan:

- **Cálculo de puntaje Infocheck:**

Todas las reglas que se utilizan para determinar el Puntaje **Infocheck**® están previamente cargadas en un modelo de datos, las que se consultan de forma automática en el Motor de Evaluación para realizar dicho cálculo. Este cálculo, en el caso de evaluación de personas naturales, se hace a través de un algoritmo que surge de un estudio estadístico, que toma información presente e histórica, el cual es un modelo genérico para determinar el perfil de riesgo del cliente, tal de poder comparar entre prospectos quién tiene una mayor o menor probabilidad de incumplimiento. En el caso de Puntaje Infocheck que evalúa personas jurídicas, es generado en un esquema tipo rating de evaluación, el cual es un proceso estructurado de evaluación automática basado principalmente en conocimiento experto.

- **Cálculo de Capacidad de Pago:**

La capacidad de pago se determina a partir de los ingresos o ventas de los evaluados, y considerando otros gastos, se determina la capacidad de pago marginal adicional.

- **Cálculo de Comportamiento Financiero:**

El Comportamiento Financiero de los clientes, se resume en una nota que va desde 1 a 999, siendo 999 el mejor comportamiento. Este indicador se genera, a través de un algoritmo que considera tipo acreedor, monto de deuda y días de mora.